



Nombre del Alumno:

Guadalupe Nájera López

Nombre del trabajo:

Mapa conceptual

Nombre de la Materia:

Plan de negocios

Nombre del profesor:

Lic. Yaneth del Rocío Espinosa Espinosa

Nombre de la Licenciatura:

Contaduría pública y finanzas

Cuatrimestre:

7º cuatrimestre

Comitán de Domínguez a 20 de septiembre del 2023.



Generalidades de la empresa

Identificar el concepto de negocio

Un concepto de negocio puede considerarse promisorio si cumple con cinco elementos esenciales.

1.- Propuesta de valor al cliente:

La clave para lograr con éxito una posición en el mercado es buscar y lograr la plena satisfacción de los clientes, más que grandes productos o servicios que ofrecer.

2. Mercado potencial: Un negocio tendrá valor económico sólo cuando triunfe en el mercado. El segundo principio de un concepto de negocio prometedor es que éste muestre qué tan grande es.

3. Grado de innovación: Un concepto de negocio puede ser clasificado en dos dimensiones: productos/servicios y sistema de negocio.

4. Viabilidad: Antes de iniciar un negocio es necesario evaluar la viabilidad o posibilidad de resolver los principales retos del concepto de negocio.

5. Rentabilidad: La rentabilidad es, sin duda, un criterio inherente al estudio de viabilidad. El quinto principio de un exitoso concepto de negocio deberá indicar si éste es capaz de generar ganancias a largo plazo.

La evolución de los negocios en el país y en el mundo

Los estudios sistemáticos sobre empresarios en México, con o sin la perspectiva de la historia empresarial, se han dado por momentos.

El inicio de la historiografía empresarial se puede situar a mediados de la década de 1970.

Un esfuerzo pionero que no tuvo continuidad sistemática, pero que sigue siendo un clásico, fue el realizado en 1976

En 1989 salió a la luz pública el trabajo encabezado por Edmundo Jacobo sobre los empresarios de México.

Se divide en:

Panorama actual en México
Existen 2.9 millones de establecimientos en general, de los cuales el 99 por ciento corresponden a micro, pequeñas y medianas empresas (2.85 millones).

Panorama internacional
En Estados Unidos, la eclosión de la historia empresarial adoptó formas diferentes, iniciándose en la década de 1930. Sin embargo, el crecimiento en tamaño y complejidad de las compañías ha significado que la adopción de una estructura burocrática ha terminado, en la mayor parte de las empresas

Los factores de éxito de una empresa competitiva

Existen diversos factores que contribuyen al éxito de las organizaciones. Diferentes autores, han publicado tratados para poder desarrollar las habilidades

Como:

1. Acercamiento a la estrategia. Estudiar un sector es descubrir sus características genéricas más allá de la posición que dentro de él pueda tener la organización que analizamos.
2. Proceso de dirección estratégica. Una vez definido el sector con la mayor claridad posible, debe analizarse: generalmente, se acepta su división en macro entorno y micro entorno.
3. Análisis del entorno. El análisis del macro entorno o entorno lejano utiliza la herramienta PEST, que corresponde a los factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos.
4. Análisis interno. La cadena de valor. En el análisis interno se pretende conocer, de manera genérica, el conjunto de actividades que hay que realizar para poder satisfacer las necesidades de los clientes con los productos y servicios comprometidos.

Los factores de riesgo y factores de prevención

Para Moran, Jorge (2017) existe una tipología de riesgos bien definida, la cual centra su estudio en diferentes variables (internas v externas)

Tipos de riesgos:

Riesgo Económico: conjunto de circunstancias que pueden disminuir el beneficio. El entorno macroeconómico de los negocios tiene en cuenta las condiciones más generales de la economía.

Riesgos Bancarios: cualquier evento que pueda afectar negativamente a los resultados de una institución financiera. Riesgo de crédito (impago de particulares o empresas de un préstamo, línea de crédito o cualquier instrumento de financiación).

Riesgos Financieros: La familia de riesgos financieros comprende un conjunto de riesgos, cada uno de los cuales se encuentra relacionado con determinadas variables.

Modelos actuales de plan de negocios

Existe un sinfín de modelos de negocio que han pasado y sobrevivido año con año. Los modelos recientes, incorporan diferentes variables que interactúan entre sí.

Plan de negocio One-Page

Se trata de resumir el plan en una única página que incluye sólo "titulares" que se usan para ofrecer una visión rápida del negocio. Este tipo de resúmenes puede ser muy útil como documentos para entregar a un banco, a posibles inversores, vendedores, alianzas.

El Plan de Negocios Lean (o ágil)

Un plan lean para gestionar estrategias, fechas de entrega, actividades o incluso la tesorería. El plan ágil es rápido, sencillo y más eficiente que un plan de negocios formal porque no incluye sumarios, descripciones o información.

El Plan de Negocios Estándar
Generalmente es un documento no muy extenso, sobre todo hoy en día, y que tiene más probabilidades de sobrevivir en formato online que papel.

El plan de negocios de la startup

El plan de una startup es un lean business plan que incorpora una proyección extra de posibles costes, pasos y objetivos. Los gastos de la startup incluyen gastos realizados antes del lanzamiento como pueden ser los abogados, diseño gráfico, website, etc.

Bibliografía básica y complementaria

- Munch, Lourdes. (2015). Fundamentos de administración. Ciudad de México, México: Trillas.
- Araujo, Noelia. (2015). Guía práctica para la elaboración de un plan de empresa. Madrid, España: EAE.
- Prieto, Carlos. (2016). Emprendimiento. Conceptos y plan de negocios. Ciudad de México, México: Pearson.
- Pedraza, Hugo. (2017). Modelos de plan de negocio para la micro y pequeña empresa. Ciudad de México, México: Grupo editorial patria.